P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Neuerfindung trotz Markterfolg.

Nach zwanzig erfolgreichen Berufsjahren verwalten viele Inhaber nur noch den Status quo. Der Konstanzer Zahnarzt Dr. Marc Schmidt zeigt, wie er seine Praxis per 3D-Matching radikal digitalisierte – bis zum Zahnersatz an einem Tag.

P	**Personal Development** →
E	**Entrepreneurship** →
R	**Rhetorik** →
L	**Leadership** →
S	**Sales** →

P

PERSONAL DEVELOPMENT

SCHÜLERGEIST.

Mit Mitte vierzig noch einmal komplett neu lernen.

Der gefährlichste Punkt einer Karriere ist das sanfte Ruhekissen nach zwanzig guten Jahren. Wahre Selbstführung bewahrt sich den Hunger eines Lehrlings und wirft veraltete Routinen über Bord, solange das Geschäft noch blüht.

✗ Sich auf zwei Jahrzehnten Berufserfahrung ausruhen und geistig schon in Richtung Rente gleiten.

✓ Auf dem Höhepunkt des Erfolgs die Demut aufbringen, völlig neue Technologien zu meistern.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Ruhst Du Dich aktuell auf Deiner langjährigen Erfahrung aus – oder forderst Du Dich noch wie ein Einsteiger?»

E

ENTREPRENEURSHIP

PROZESSREVOLUTION.

Vom Gipsabdruck zum volldigitalen 3D-Workflow.

Statt wochenlanger Zwischenschritte mit Abformmasse und Gipsmodellen verschmilzt Marc heute Intraoralscan, 3D-Röntgen und Gesichtsscan am Bildschirm. Wer rückwärts vom perfekten Endergebnis her plant, halbiert die Durchlaufzeit.

✗ Analoge Einzelschritte einzeln flicken, statt die gesamte Wertschöpfungskette neu zu denken.

✓ Den kompletten Prozess digital rückwärts vom Endergebnis planen und radikal beschleunigen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welche alten analogen Zöpfe in Deiner Branche hält jeder für unverzichtbar, obwohl sie längst überholt sind?»

R

RHETORIK

VISUALISIERUNG.

Dem Kunden das Ergebnis vorab vor Augen führen.

Früher musste der Patient monatelang blind vertrauen. Heute sieht er durch die digitale Simulation schon vor dem ersten Eingriff, wie sein neues Lächeln in seinem Gesicht wirkt. Bilder schaffen sofortige Sicherheit.

✗ Kunden mit abstrakten Fachbegriffen erklären wollen, wie das Ergebnis irgendwann aussehen wird.

✓ Das fertige Resultat schon vor dem Start visuell greifbar und verständlich präsentieren.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wie anschaulich zeigst Du Deinen Kunden vorab das fertige Resultat Deiner Arbeit, um jede Angst zu nehmen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

INNOVATIONSKULTUR.

Die eigene Mannschaft auf die digitale Reise mitnehmen.

Neue Scanner, 3D-Drucker und Fräsmaschinen nützen nichts, wenn das Team an alten Gewohnheiten klammert. Gute Führung nimmt die Angst vor der Technik und macht die Mannschaft stolz darauf, zur absoluten Spitze zu gehören.

✗ Teure Hochtechnologie anschaffen, ohne das Team geduldig zu schulen und mitzunehmen.

✓ Gemeinsam mit dem Team neue Standards trainieren, bis jeder Handgriff blind sitzt.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Erlebt Dein Team technologische Neuerungen als stressige Bedrohung – oder als spannenden Vorsprung im Markt?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

PREMIUMERLEBNIS.

Ein neues Leben an einem einzigen Tag verkaufen.

Das Fallbeispiel «Peter» zeigt die Königsklasse des Vertriebs: Morgens mit nicht mehr haltbaren Zähnen in die Praxis kommen, abends mit festen neuen Zähnen lächelnd nach Hause gehen. Dieser Mehrwert ist unbezahlbar.

✗ Über einzelne Materialposten und Stundenpreise diskutieren wie jeder Standardanbieter.

✓ Ein lebensveränderndes Gesamtergebnis in Rekordzeit liefern, das jeden Preis rechtfertigt.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welches Ergebnis kannst Du durch kluge Vorbereitung an einem Tag liefern, wofür Deine Konkurrenz Monate braucht?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Wachstum mit Struktur.

Wenn Personal Development, Entrepreneurship, Rhetorik, Leadership und Sales als System ineinandergreifen, entsteht eine Unternehmenskultur, die Führung entlastet und Ergebnisse nachhaltig steigert.

P E R L S

Seminare, Vorträge & Mentoring.

Direkter Austausch für Unternehmen und Führungskräfte:

Kostenfreies Beratungsgespräch (15 Min.)

WhatsApp: +41 77 288 83 22

YouTube-Folge ansehen